



## Victoria et Polo+ "Découvrez notre solution globale pour vos clients installateurs et prescripteurs !"

**Publics Cibles :** Vendeurs en salle d'exposition / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

**Prérequis nécessaire :** aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

### Durée de la classe virtuelle

1h

### Dates

- 03 avril 2025 de 14h00 à 15h00
- 15 mai 2025 de 14h00 à 15h00
- 27 juin 2025 de 10h30 à 11h30



### Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Faire connaître les nouvelles solutions Victoria et Polo +, permettre au vendeur/ ses expo/ itinérant d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de vente

Présenter les nouvelles gammes dédiées à la promotion immobilière et aux logements collectifs, conçues pour répondre aux nouveaux besoins et aux normes actuelles du marché sanitaire Français.

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché.
- Découvrir les solutions pour l'hygiène, l'économie d'eau et le vieillissement de la population
- Rassurer le client par sa connaissance produits.
- Transformer une problématique client en acte de vente

### Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de Roca

Présentation des solutions innovantes Victoria et Polo+

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

### Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

**Ensemble, construisons demain !**

[www.2nd-academy.fr](http://www.2nd-academy.fr)